



NEW “TECHNICAL” SALES IN ACTION

Formazione specialistica
per la vendita di beni strumentali

Edizione 2025



NEW “TECHNICAL” SALES IN ACTION

È il percorso formativo **specifico per i venditori di macchine e impianti** che offre soluzioni **pratiche e concrete** alle difficoltà che possono accompagnare la **vendita di Beni Strumentali, integrando soluzioni AI.**

NEW “TECHNICAL” SALES IN ACTION

IL PERCORSO PREVEDE

- una completa verticalizzazione sul mondo dei beni strumentali
- **60** ore di formazione
- **3** workshop in modalità “blended”, (on line e in presenza)
- formazione teorica e pratica altamente interattiva, con utilizzo di role-playing e case history di settore
- **2** docenti qualificati esperti sulle tematiche di vendita e comunicazione, e un testimonial con ventennale esperienza nella vendita dei beni strumentali
- **1** incontro finale di feedback e follow-up, al termine del percorso, in presenza
- Accompagnamento nella creazione di un piano di azione personale

1

INGREDIENTI PRINCIPALI DELLA VENDITA: INTELLIGENCE E COMUNICAZIONE

03 ottobre 9-13 | on-line

17 ottobre 9-13/14-18 | in aula

20 ottobre 9-13 | on-line

- Perché dosare intelligence e comunicazione permette la riuscita di una vendita
- Conoscere la propria azienda, il proprio mercato e il proprio posizionamento - basi di marketing per il venditore
- Intelligence pre-incontro: conoscere l'azienda cliente e il proprio interlocutore
- Googling e social network
- Conoscere i concorrenti, punti di forza e di debolezza
- Visualizzare il proprio obiettivo della visita
- Utilizzo di modelli AI per simulare il processo decisionale del cliente
- Analisi comparativa AI-assistita del proprio macchinario vs. concorrenza (tabella CVB comparativa, analisi Quadrant, analisi Fishbein); come realizzarle in pochi minuti grazie all'AI
- Identificazione dei punti di forza e debolezza dal punto di vista del buyer (SWOT AI assistita)

DICONO DI NOI

Un corso altamente professionale che ha rivoluzionato il mio metodo di vendita

Daniele Pavani

CEO and European Sales Director for Atg Italy Srl

”

2

INTERVISTA NEGOZIALE E TECNICHE DI COMUNICAZIONE

24 ottobre 9-13/14-18 | in aula

31 ottobre 14-18 | on-line

07 novembre 9-13 | on-line

- Il mio Inner game
- Il contatto positivo con il cliente, come rompere il ghiaccio
- La comunicazione via web e in presenza: differenze di approccio
- L'importanza dell'ascolto empatico
- Le domande da porre
- Tecniche di intervista negoziale: ottenere informazioni ripetendo la domanda
- L'arte del silenzio
- Costruire la propria argomentazione di vendita sulle basi delle informazioni raccolte
- La mia comunicazione di vendita
- Il corretto flusso di relazione nella vendita
- Tecniche di immedesimazione, tecniche empatiche, tecniche di recitazione
- Costruire il clima di fiducia col cliente

DICONO DI NOI

Vendere Beni Strumentali non è mai banale nè tanto meno emozionale: con questo corso siete riusciti ad unire tecnica ed introspezione, alla fine ci si scopre migliori con un potenziale strategico straordinario che ti viene voglia di mettere subito in pratica. Con risultati evidenti. Divertente, emozionante, ma soprattutto CON-vincente. Solo per Curiosi e Belli dentro! Audace.

Ing. Giovanni Nocita

Sales & Marketing Director - Omag

”

3 LA NEGOZIAZIONE DI BENI STRUMENTALI

14 novembre 9-13 | on-line

21 novembre 9-13/14-18 | in aula

28 novembre 9-13/14-18 | in aula

- Social selling e LinkedIn data scraping grazie a tools di AI: come farsi aiutare dalla macchina a trovare e tracciare informazioni strategiche su prospects e buyer
- Utilizzo dei risultati della simulazione AI per anticipare e gestire le obiezioni
- Esercitazione pratica: utilizzo di un tool AI per generare domande e obiezioni tipiche del buyer
- La vendita di soluzioni ad alto costo
- L'offerta commerciale
- Legge del valore come elemento fondamentale in ogni trattativa di vendita
- Il valore nelle sue componenti, la trasmissione e comunicazione
- La gestione di una trattativa nel lungo periodo: mantenere alto l'engagement del buyer
- Venditore e consulente di vendita: come gestire le richieste di customizzazione del prodotto
- La trattativa con più interlocutori: gestire un gruppo d'acquisto
- Identificazione del decisore
- Gestione della relazione col gruppo e creazione dell'empatia con il decisore
- Come scegliere chi "scontentare"
- Come sciogliere il blocco psicologico del prezzo
- Gestione delle obiezioni
- Coltivare il rapporto nella fase post vendita

4 FOLLOW UP CONFRONTO COL VETERANO

12 dicembre 9-13/14-18 | in aula

- Il mio "potenziale di vendita" feedback dei cambiamenti e delle "buone abitudini" attivate
- Riprese e rilascio delle ulteriori fasi di miglioramento
- La pianificazione delle mie prestazioni
- Il conseguimento degli obiettivi
- La "potenzialità inespressa" Giudizio e aree di miglioramento del mio percorso personale
- Il passo successivo di un piano di azione personale

DICONO DI NOI

Uno staff di docenti unici, sempre pronti a condividere esperienze personali e convertirli in esempi reali. Un programma vasto, ben strutturato e con argomenti che ben rispecchiano il mercato. Un tipo di approccio alla vendita che esce, a volte, dai canoni analizzando la vendita sotto le più svariate sfaccettature. Mai noioso nello svolgimento. Questo corso mi ha dato notevoli spunti di crescita e miglioramento

Andrea Ferroni

Sales Specialist - Customer Service - Sacmi Imola S.C.



QUOTE DI PARTECIPAZIONE

(per singolo partecipante)

1 Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione

Aziende associate: **950 euro**

Aziende non associate: **1050 euro**

2 Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

Aziende associate: **950 euro**

Aziende non associate: **1050 euro**

3 La negoziazione di beni strumentali

Aziende associate: **1100 euro**

Aziende non associate: **1250 euro**

4 Follow Up Confronto col veterano

(ammessi solo i partecipanti di uno
dei 3 workshop precedenti)

Aziende associate: **350 euro**

Aziende non associate: **450 euro**

Intero percorso (tutti i moduli)

Aziende associate: **3000 euro**

Aziende non associate: **3400 euro**

La quota di iscrizione è considerata al netto da iva.



TECHNICAL SALES IN ACTION

In numeri:

4 anni

Oltre 100 tecnici commerciali formati

42 aziende che hanno scelto TSIA per la formazione dei propri commerciali tra le quali:
Arol, ATG-Italy, Campetella Robotic center, COMAC Plast, DCM Italia, Di quattro, Etipack, FAP Srl, Fimic, Galdi, Gape due, Goglio, Gruppo Fabbri, HENNECKE OMS,I-Tech, Imball, Inkside, Interser, LB Officine Meccaniche, Libra Service, LM, Minerali Industriali, Netzsch, New Omap, Nord Motoriduttori, OCME, Officina meccanica sestese, Omag Pack, Opem, Pieri, Projecta, Projecta engineering, Robatech Italia, Sacmi Imola, Sacmi Beverage, SICA, SITI B&T, Tecnomatic, U- packaging, Unifill, Vibrantz.

99% soddisfazione dei partecipanti

RELATORI

PIETRO BAZZONI



Consulente e formatore nell'area comunicazione, vendite e strategie aziendali, la sua specializzazione è rivolta agli studi sulle dinamiche esperienziali umane e la loro modalità di comunicazione.

Si occupa di interazione e sinergia del personale interno, per migliorare le strategie di vendita e gestione del cliente, grazie a competenze generate in oltre 30 anni di attività manageriale e imprenditoriale.

Tecniche, comportamenti, "trucchi", metodi di "chiusura" delle vendite applicati con alterni successi e fallimenti sono oggi la sua eredità raccolta sul "campo".

CRISTINA MARIANI



Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Consulente, docente, scrittrice e giornalista, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, Customer Experience, business writing) oltre che per pricing e controllo del cash flow.

Laureata con lode in Economia (Università Bocconi di Milano) nel 1987 con specializzazione Amministrazione e Controllo e imprenditrice per 15 anni, ha all'attivo numerose pubblicazioni.

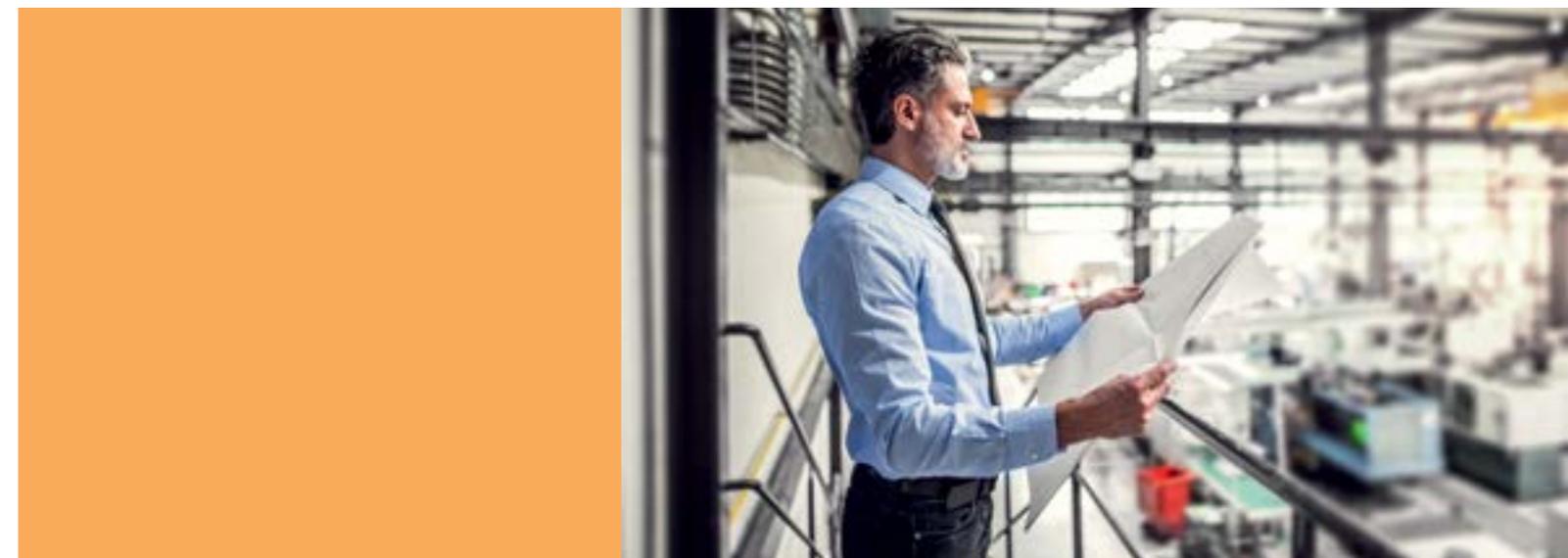
VIRGINIO LOSI



Esperto di settore, con importanti competenze tecniche e commerciali maturate grazie al percorso di studi in ingegneria, a un MBA, e alla pluriennale esperienza nel settore dei Beni Strumentali.

Ha ricoperto il ruolo di Direttore commerciale e direttore marketing di importanti aziende del confezionamento food and beverage e tissue.

L'esperienza oltre ventennale maturata sul campo delle vendite del settore, unitamente alle competenze tecniche, gli permettono di conoscere le peculiarità nelle vendite di beni strumentali, e di trasferire esperienze realmente vissute.






SBS
SCUOLA BENI
STRUMENTALI

IN COLLABORAZIONE CON



SBS - Scuola Beni Strumentali
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovara (MO)
T. 39 059 472 6320
formazione@scuolabenistrumentali.it
www.scuolabenistrumentali.it

